

PERFECTING YOUR PITCH

Parte 5 - Entenda a sua plateia

Transcript

[Texto: Aperfeiçoando o seu discurso]

[Texto: Criado e apresentado por 3 Day Startup]

[Texto: Entenda a sua plateia]

Há vários tipos de público para os quais um empreendedor poderá discursar ao longo de sua jornada empreendedora. Queira você estar discursando para um investidor, um cliente, seus funcionários ou candidatos a contratação, é essencial criar um discurso adequado à plateia.

Neste vídeo, falaremos sobre como criar seu discurso para a plateia certa.

Um investidor está sempre pensando no lucro, portanto, ao discursar para um investidor, saiba que ele espera ouvir como ele receberá um grande retorno no futuro por investir na sua empresa. Portanto, você deve colocar grande ênfase na oportunidade de mercado, nas suas projeções financeiras e na sua vantagem competitiva.

Além disso, a maioria dos investidores apoiam um empreendedor porque acreditam nele verdadeiramente como pessoa, então, você deve transmitir todo o seu entusiasmo pela solução desse problema por meio desse produto ou serviço.

Também é importante demonstrar sua garra e visão para escalonar esse negócio para algo massivamente lucrativo que permitirá ao investidor uma saída vantajosa.

Quando você discursa para um cliente, é diferente de um investidor. Clientes estão interessados na sua eficácia para resolver um problema que eles estão enfrentando no momento. Eles estão menos interessados nos benefícios de longo prazo, como faria um investidor. Eles querem saber: como posso obter o benefício agora? Portanto, demonstre ao cliente que você fornece uma solução confiável e honesta para o problema dele, e que ele pode confiar em você.

Por fim, discursar para funcionários ou uma contratação em potencial, é como se fosse um híbrido entre discursar para investidores e clientes. Na era moderna, cada vez mais os funcionários buscam sentir que o trabalho deles é impactante desde o início de sua contratação pela empresa. Eles querem saber qual é a visão de longo prazo da empresa e como o trabalho deles ajudará os demais. Funcionários e contratações potenciais costumam ter menos interesse em projeções financeiras, análises de mercado ou margens competitivas, e mais interesse em saber como podem se encaixar na empresa e sobre o alinhamento de seus valores e objetivos com os da empresa. Quanto melhor o seu discurso, maiores serão as suas chances de atrair os melhores talentos.

Então, seja para um investidor, um cliente ou um funcionário, saiba quem é a sua plateia antes de fazer o seu discurso.

Para saber mais, visite yali.state.gov e faça parte de algo maior.

[Texto: Produzido pelo Departamento de Estado dos EUA]

[Texto: YALI Network]

[Texto: yali.state.gov]

